

DE WONINGMARKT DOOR DE OGEN VAN BELEGGER

Zeg 'wonen', en de meeste mensen denken aan een huis. Maar voor beleggers betekent het woord iets anders: een kans op rendement. Niet alleen financieel, maar zeker ook maatschappelijk. Drie beleggers geven hun visie op de woningmarkt. De kansen, de uitdagingen en de juweeltjes.

'Woningen zijn een uitstekende asset class voor institutionele beleggers'

CASPER HESP
Hoofd Portfolio Management
Syntrus Achmea Real Estate & Finance



WAT ZIE JIJ ALS JE MET EEN BELEGGERBRIL NAAR DE NEDERLANDSE WONINGMARKT KIJKT? 'Dan zie ik een heel goede asset class voor institutionele beleggers, zoals pensioenfondsen en verzekeraars. Zij zijn gebaat bij zekerheid en een stabiele inkomstenstroom voor de lange termijn. Woningen geven dat, omdat de huren redelijk voorspelbaar zijn. Voor onze klanten is het ook belangrijk dat financieel rendement hand in hand gaat met maatschappelijk rendement. Ook uit dat oogpunt zijn woningen een goede keuze.'

Wij realiseren maatschappelijke meerwaarde door het transformeren en verduurzamen van de bestaande voorraad en het bouwen van energiezuinige en zelfs energieneutrale woningen. Daarnaast bouwen we ook voor specifieke doelgroepen voor wie weinig aanbod is, zoals starters en senioren. Zo helpen wij onze beleggers om hun doelstellingen te behalen.'

WAT IS JE VISIE OP RENDEMENT? 'Wij gaan voor financieel *en* maatschappelijk rendement. Daarom zijn, naast absolute topplekken zoals de beste wijken van Amsterdam, vooral wijken die een zetje nodig hebben interessant voor ons. Daar proberen we samen met gemeente en andere partijen een positieve verandering te bewerkstelligen.'

WAT ZIJN UIT BELEGGERSOPTIEK VOORBEELDEN VAN MOOIE INVESTERINGEN? 'De Kroon in Hilversum. Daar realiseren we op het terrein van de voormalige KRO-studio's 85 huurwoningen voor senioren met (zorg)diensten en een smart home concept. Met de Remisehof in Rotterdam richten we ons op betaalbare huren voor

middeninkomens. Dit project heeft ook een sociale invalshoek, omdat het een verbinding vormt tussen de Afrikaanderwijk en de Kop van Zuid. En in Amsterdam werken we op Oostenburg aan diversiteit: 277 appartementen, waarvan 130 sociaal, 29 middelduur en 118 duurdere huurwoningen.'

WELKE TRENDS ZIE JE BIJ BELEGGER DIE INVESTEREN IN WONINGEN? 'Vanuit beleggerskant valt op dat woningen wereldwijd van een niche asset class naar een gestabiliseerde asset class zijn gegaan. In Nederland was beleggen in woningen altijd al een serieus specialisme, maar in het buitenland was dat anders. Maar sinds kort hoor ik ook internationale collega's ineens praten over betaalbare woningen.'

Vanuit de stenkant is een belangrijke verandering het denken in doelgroepen. Vroeger waren woningen een *straight forward* product. Nu denken we veel meer vanuit de wensen van de consument en komen daar ook aan tegemoet met specifieke concepten.'

WELKE GEVOLGEN HEeft DAT VOOR DE BELEGGINGSSTRATEGIE? 'Wij schuiven steeds meer op naar de voorkant van een traject. Vroeger was het voor ons een kwestie van wachten tot woningen af waren en dan tekenen bij het kruisje. Nu denken we al in een vroeg stadium mee over een wijk of object. Met de kennis die we hebben van onze huurders kunnen we een waardevolle bijdrage leveren aan een ontwikkeling. Daarnaast kijken we ook met een bredere blik: naar een gebied i.p.v. alleen naar een woning. Als je een gebied verbetert, komt dat uiteindelijk ook ten goede aan de waarde van de woning.'

'Woningen worden de energiecentrales van de toekomst'

PAUL OREMUS
managing director NL
CBRE Global Investors



HOE KIJK JIJ ALS BELEGGER NAAR DE STAD VAN DE TOEKOMST? 'Wij geloven heel erg in de kracht van de stad. De huidige verdichting spreekt ons dan ook bijzonder aan. Door de technologie is afstand geen issue meer. Je zou verwachten dat mensen daardoor de stad uit zouden trekken, omdat ze dankzij internet overal kunnen werken. Maar het tegendeel is waar. De stad is enorm in trek. Niet zo gek, want de stad heeft veel te bieden: aantrekkelijke winkels, restaurantjes, leisure en culturele voorzieningen.'

Qua ontsluiting van de steden kan Nederland nog wel wat stappen maken. Innovatieve vervoersmethoden zijn in opkomst. De Randstad rail tussen Den Haag en Rotterdam is een groot succes, maar het is nog geen hoogfrequent vervoersnet zoals in Londen of Parijs.'

WAT WIL DE MODERNE HUURDER? 'Het gros van onze portefeuille bestaat uit kleine appartementen, want het aantal 1- en 2-persoonshuishouden neemt gigantisch toe. De oorzaken zijn divers: jongeren studeren langer, het aantal echtscheidingen stijgt en mensen worden ouder. Al die mensen stellen andere eisen aan een woning dan vroeger. De moderne huurder hecht niet meer aan een grote woning, maar wel aan gemak. Hij wil in een complex zitten met veel dienstverlening, in een buurt waar van alles gebeurt.'

WAAR LIGGEN KANSEN? 'Wij zetten wereldwijd in op *gateway cities*: economisch sterke steden met een goed mobiliteitsnetwerk waar mensen graag willen verblijven. Meestal zijn dat hoofdsteden. Zo investeren we o.a. in Amsterdam - maar niet *alleen*. Het kan ook Eindhoven of Groningen zijn. Zolang het maar plekken zijn waar geïnnoveerd wordt, waar startups en universiteiten zitten. Nederland is grotendeels een kenniseconomie, en de ontwikkelingen gaan snel. Het opleidingsniveau en het innovatieve karakter van een gebied worden steeds bepalender voor de vraag of een regio interessant is voor beleggers. Waar universiteiten zitten, vindt ook spin off plaats. Dus zullen bedrijven zich daar vestigen en gaan steeds meer mensen daar wonen, wat weer leidt tot nieuwe aanwas.'

HOE DUURZAAM WORDT HET VASTGOED? 'Vastgoed moet zich steeds meer zelf kunnen bedruipen door het opwekken van energie met aardwarmte en zonnepanelen. Maar het gaat verder. Woningen worden toekomstige energiecentrales. Met Rhapsody in de Kolenkitbuurt in Amsterdam hebben we het eerste project neergezet met een negatieve EPC-score. Dat betekent dat het complex meer energie opwekt dan het gebruikt. Zo kan een gebouw als energieleverancier optreden voor de buurt of bijvoorbeeld het elektrische transport van zijn bewoners faciliteren. Als je naar Rhapsody kijkt, zie je wat de toekomst gaat worden.'

'De Nederlandse woningmarkt zit in een impasse'

PETER HELFRICH
Regional Head North-West Europe
Patrizia



WAT DOET PATRIZIA? 'Wij bieden investeringskansen voor buitenlands kapitaal in Nederlands vastgoed. Daarnaast bieden wij, via ons pan-Europese netwerk van kantoren, kansen voor Nederlandse institutionele partijen in pan-Europese flagship fondsen.'

WAT MAAKT DE NEDERLANDSE WONINGMARKT VOOR U INTERESSANT? 'Wij hebben baat bij een stabiele markt. Nederland heeft dat. Er is sprake van een stabiele economie, een goede liquiditeit, een aantrekkelijke vraag/aanbod verhouding in de huurdersmarkt en de woningen zijn relatief goed geprijsd ten opzichte van andere ontwikkelde EU landen. Met het sterk groeiende aantal huishoudens en de druk op de grootstedelijke gemeenten aan de ene kant en de achterblijvende nieuwbouw aan de andere kant, zal het woningtekort in Nederland voorlopig nog wel aanhouden. In combinatie met de blijvend lage rente maakt dit woningen nog steeds tot een interessante investeringscategorie.'

WAT VALT U ALS BUITENLANDSE PARTIJ OP AAN ONZE MARKT? 'Eerst een relativering. Wij zijn weliswaar internationaal georganiseerd, maar hebben een Nederlands operationeel platform met overwegend lokale mensen die al lang actief zijn in de Nederlandse vastgoedmarkt.'

Wat ons als relatieve buitenstaander opvalt, is dat de woningmarkt in een impasse lijkt te zitten. De nieuwbouwpoging is enorm, het kapitaal staat klaar, maar de productie van nieuwe woningen komt maar mondjesmaat op gang. Dat heeft verschillende oorzaken. Van sterke regulering door (lokale) overheden, beperkte ontwikkellocaties, stijgende grond- en bouwkosten en te weinig aandacht voor meer suburbane woonmilieus tot te weinig arbeidscapaciteit bij met name gemeenten en bouwers.'

WAT Zouden partijen op de Nederlandse woningmarkt in uw optiek anders en beter kunnen doen? 'Connecting the dots! De ruimtelijke ordeningsprocedures in Nederland zijn vrij stroperig, en er wordt steeds meer gereguleerd. Daardoor blijven vraag en aanbod in de woningmarkt in een onbalans. Een integrale aanpak met vergaande samenwerking van partijen is nodig om deze opgave het hoofd te bieden. Concessies doen kan helpen om nader tot elkaar te komen en nieuwbouwprojecten te laten slagen.'

WAT IS VOOR U DE GROOTSTE UITDAGING? 'De klimaatsopgave. Als maatschappelijk betrokken belegger met een lange termijnvisie willen we daarbij een leidende positie innemen. We doen graag meer dan minimaal noodzakelijk. De uitdaging voor ons ligt daarbij in het vinden van de balans tussen financieel - en maatschappelijk rendement.'

WAAR ZIET U KANSEN? 'Wij zien kansen op verschillende vlakken. Bijvoorbeeld met de ontwikkeling van woningcomplexen en woonzorgvastgoed. Door vergrijzing en het scheiden van wonen en zorg wordt die laatste markt steeds volwassener en daarmee interessanter. Ook technische innovaties hebben onze aandacht, met name innovaties op het gebied van data. Hiervoor zijn wij reeds verschillende partnerships aangegaan.'

HOE VERLOOPT DE SAMENWERKING MET GEMEENTEN EN MARKTPARTIJEN? 'Uitstekend. Dat komt ongetwijfeld door onze lokale aanwezigheid. Vastgoed is een zeer lokale business. We hebben gemerkt dat het werken met een lokaal team zeker bij de ontwikkeling van vastgoed een must is. Daarnaast hebben we in bijna vijf jaar een mooi track record opgebouwd in Nederland. Ook dat draagt ongetwijfeld bij aan het vertrouwen in Patrizia.'

